

Кто работает ради
ПРОЦЕССА, а для кого
важен **РЕЗУЛЬТАТ** ???



www.sohina.com.ua



anastasia_sohina_blog



anastasia_sohina



КК Анастасии Сохиной



Анастасия Сохина

96%

34%

102



> 200

каие вопросы задают на собеседрвании



Все

Видео

Картинки

Новости

Карты

Ещё

Настройки

Инструменты

Результатов: примерно 349 000 (0,68 сек.)

Показаны результаты по запросу **какие** вопросы задают на **собеседовании**

Искать вместо этого [каие вопросы задают на собеседрвании](#)

20 вопросов, которые задают на собеседовании - Rabotka.ru

<https://www.rabotka.ru/interview/st17.php> ▼

20 вопросов, которые задают на собеседовании. Что говорить на собеседовании. 1.

Расскажите немного о себе. При ответе кандидата на вопрос ...

21 вопрос для ... · Типичные ошибки на ... · Что отвечать на ...

Пять вопросов, которые обязательно надо задать на собеседовании

<https://www.superjob.ua/pro/5172/> ▼

Пять вопросов, которые обязательно надо задать на собеседовании. Советы и видео по поиску работы от Superjob.

9 самых коварных вопросов на собеседовании - Rabota.ru

https://www.rabota.ru/soiskateljam/career/9_voprosov.html ▼

12 апр. 2007 г. - Иногда задают такие вопросы, что они вводят в ступор. Пожалуй, популярнейший: «Расскажите о себе?» Вместо эффектного ответа ...

10 вопросов, которые стоит задать на собеседовании Поиск работы

https://www.rabota.ru/soiskateljam/career/voprosy_na_sobesedovanii.html ▼

Портал Rabota.ru уже неоднократно освещал различные аспекты подготовки кандидата к собеседованию с потенциальным работодателем. В статье ...

Продумайте ответы на вопросы работодателя на собеседовании, которые в том или ином виде обязательно прозвучат в ходе Вашего разговора:

- почему Вы ушли (решили уйти) с последнего места работы; где Вы сейчас работаете?
- почему Вы хотите работать именно в нашей компании?
- какую пользу Ваша деятельность как сотрудника может принести нашей компании?
- назовите свои самые большие достоинства и слабости как сотрудника;
- назовите Ваши самые большие достижения как специалиста; были ли у Вас неудачи в профессиональной деятельности, и какие они?

Готовьтесь давать правдивые ответы на вопросы на собеседовании (в ходе интервью или после ложь обязательно всплывёт). При ответе на вопрос: «Почему Вы решили сменить работу?» — не следует давать негативные отзывы о коллегах и руководителях, ограничьтесь нейтральными высказываниями: отсутствие возможностей для профессионального роста, нерегулярность в получении денежного вознаграждения, удалённость от дома, неудобный график работы и т.п.

Говоря о возможной будущей работе в новой компании, дайте понять собеседнику, что Вы заинтересованы работать именно в этой компании, можете быть ей полезны как специалист, но при этом Вы должны чётко представлять, чем занимается компания, чтобы не попасть впросак. Сумеете правильно повести себя в этом вопросе — Ваши шансы быть принятым на работу в эту компанию возрастут в несколько раз.

Отвечая на вопросы о своих достоинствах и особенно недостатках, о достижениях и неудачах, будьте осторожны. Проявите достаточную самокритичность к своей персоне, это поднимет Ваш авторитет в глазах собеседника. Говоря о своих упущениях, необязательно приводить свои самые большие промахи. Здесь главное, чтобы Вы могли показать, что Вы сами исправили свой промах и избавили компанию от неприятностей или свели их к минимуму.

Будьте готовы к тестам или практическим заданиям (как психологическим, так и профессиональным), которые работодатель может предложить Вам пройти.

Подготовьте заранее вопросы, которые Вы хотели бы задать работодателю.

Продумайте одежду, в которой пойдёте на встречу с работодателем. Всем знакома пословица: «Встречают по одежке, провожают по уму». Пусть первое впечатление о Вас будет самым благоприятным. Естественно, одежда должна соответствовать той должности, на которую Вы претендуете. Возможно, строгий деловой костюм уместен не для каждой должности, однако опрятная одежда в деловом стиле, чистые волосы и ногти, начищенная обувь обязательно произведут необходимое положительное впечатление на Вашего собеседника. Никаких хозяйственных сумок, авосек, замусоленных пакетов с продуктами, рюкзаков в ваших руках быть не должно!

Как продать ручку



как продать ручку на собеседовании пример

Роман Соловьев

Год назад • 12 785 просмотров

Пример продажи ручки на собеседовании. Подробная информация на сайте в статье ...



КАК ПРОДАТЬ РУЧКУ? Ч.1

Александр Рыбаков

8 месяцев назад • 76 206 просмотров

Как продать ручку на собеседовании? Этот вопрос волнует каждого, кто хотя бы раз в жизни устраивался продаж...



Как продать ручку на собеседовании Лучшие техники и примеры

Екатерина Бугук

Год назад • 617 просмотров



Как продать ручку? Пример №2. Пример собеседования

Развитие Вашего Бизнеса - Апгрейд Предпринимателя

Год назад • 77 357 просмотров

Заходи Регистрируйся на <http://SCnetrussia.com/Skidki> Подпишись на



Как продать ручку

Валюшка Сальникова

Год назад • 1 587 просмотров

Как продать ручку на собеседовании гениальный ответ, креативность мышления Инста ...



продать ручку паркер, пример от тренера

Olga Mirzoeva

5 месяцев назад • 3 193 просмотра

Запись живого тренинга "Успешные продажи" Андрея Яковенко.
Ролевая игра: тренер продает партию ручек паркер...



Алексей Осипенко "Как продать ручку" || Бизнес Среда

Бизнес Среда

11 месяцев назад • 1 101 просмотр

Алексей Осипенко "Как продать ручку" | Бизнес Среда Расписание тренингов узнавайте по телефону 066 059 67 04...

1

2

3

4

5

6

7

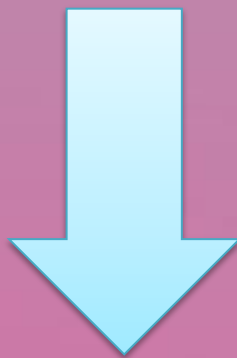
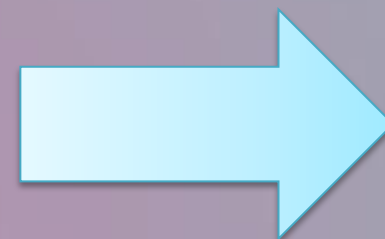
Следующая »



1

РЕЗУЛЬТАТ

будущее



настоящее

ПРОЦЕСС



Анастасия Сохина

2

РЕЗУЛЬТАТ



ЗАЧЕМ



ПРОЦЕСС



Анастасия Сохина

3

РЕЗУЛЬТАТ

+



—

ПРОЦЕСС



Анастасия Сохина



 **ЧЕТКАЯ** цель

 Цели, которые можно
ИЗМЕРИТЬ

 **ПООЩРЕНИЕ** за результат

 **ЛЕГКОСТЬ** подсчета
бонуса



4

РЕЗУЛЬТАТ



Битрикс24[®]
Объединяет компанию

ПРОЦЕСС



Анастасия Сохина

Битрикс24[®]

Объединяет компанию

Объяснить
ЗАЧЕМ!

Рейтинг между
менеджерами

0 – 5
менеджеров

Помощник
менеджера

5 – ...
менеджеров



Анастасия Сохина

5

РЕЗУЛЬТАТ



ПРОЦЕСС



Анастасия Сохина

6

РЕЗУЛЬТАТ



ОБЩИЙ

ПЛАН ПРОДАЖ ???



ПРОЦЕСС



Анастасия Сохина

7

РЕЗУЛЬТАТ

бонус



ставка

ПРОЦЕСС



Анастасия Сохина

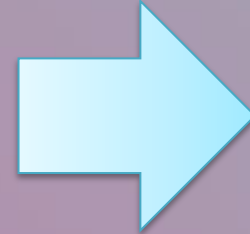
Техника «ИЛИ ... иЛи»

Почему одни,

а другие ?



РЕЗУЛЬТАТ



Что **С**делать?

Что делать?



ПРОЦЕСС



Анастасия Сохина

Стоимость участия в ИНТЕНСИВЕ

Стандарт	750 грн	VIP
950 грн	1200 грн	1750 грн
<p>Что вы получаете:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Участие в ИНТЕНСИВЕ • Общая фотосессия 	<p>Что вы получаете:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Участие в ИНТЕНСИВЕ • Общая фотосессия • Материалы с ИНТЕНСИВА: <ul style="list-style-type: none"> - список из 10 источников для размещения вакансии - презентацию с 	<p>Что вы получаете:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Раздаточный материал и практики • Отдельный VIP стол в 1м ряду • Обед со спикером – Анастасией Сохиной • Презентцию ИНТЕНСИВА • Разберем Ваши вакансии в ходе